

УДК 81-2

ВЛИЯНИЕ ЯЗЫКОВЫХ КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА МЕЖКУЛЬТУРНУЮ КОММУНИКАЦИЮ

Л.В. Бутрина

Полесский государственный университет, inyzpsu@tut.by

Обучение иностранным языкам невозможно без изучения дисциплин, охватывающих многообразие культур. Однако даже общий языковой код не всегда обеспечивает успешность общения. И в то же время несовместимые элементы культур разных времен и народов часто

обладают функциональной общностью, что позволяет осознать уникальную специфичность культур.

Познание другой культуры и языковая интуиция помогают избежать возможности коммуникативной неудачи и конфликта непонимания и является основой формирования умений взаимодействия на межкультурном уровне.

Уже давно установлено, что знание межкультурных сходств и различий представителей разных наций, народов и народностей способствует лучшему осознанию как особенностей родной культуры, так и более эффективному взаимодействию и деловому сотрудничеству с иностранцами. Изоляция в деловых взаимоотношениях, как и любая другая изоляция, в настоящее время совершенно невозможна и неприемлема. Само производство различных товаров и услуг сегодня называют «вавилонским смешением экономик». Разнообразные взаимодействия, и, прежде всего, интеркультурные характеризуют современный социально-культурный сервис и туризм.

Огромное влияние на межкультурную коммуникацию и характер деловых взаимоотношений оказывают культурные особенности людей как представителей различных наций, народов и народностей. Даже хорошее знание иностранного языка не освобождает нас от непонимания истинного смысла слов и поведения людей как представителей определённой культуры. Национальная и местная культура включает в себя определённые ценности, символы, образцы восприятия и действия, которые в целом формируют и объясняют наше поведение и деятельность.

При этом собственное восприятие предметов и явлений окружающего мира нередко неосознанно приписывается носителю иной культуры. Так, человек, не смотрящий в глаза собеседнику, может рассматриваться западным бизнесменом как ненадёжный партнёр, скрывающий важную информацию.

Культурными особенностями во многом определяются, например, ритуалы приветствия и прощания, манера одеваться, отношение ко времени, пищевые предпочтения, отношения с друзьями и родственниками, другие поведенческие черты человека как носителя определённой культуры.

Язык, как один из основных элементов культуры, оказывает влияние на особенности внутреннего монолога человека, его взаимодействие с окружающими. Так американский внутренний монолог содержит большое число жаргонных выражений и юмора, подвижен и изворотлив. Наоборот, внутренняя речь немца посвящена важным проблемам, серьёзна; сам язык считается серьёзным, дисциплинированным и тяжеловесным. Испанский и итальянский прекрасно отражают переживания человека и по праву считаются самыми красноречивыми мировыми языками. Не случайно испанскую речь называют «цветистой речью».

Россияне и англичане часто используют речевые клише (полоса везения, затруднительное положение и др.). Южные англичане в разговоре стремятся продемонстрировать свою воспитанность, а северные англичане (шотландцы) –искренность. Русский язык, так же как испанский, итальянский и португальский, включает в себя множество ласкательных и уменьшительных форм. Наоборот, в английском языке такие формы почти полностью отсутствуют.

Во французском языке любое слово имеет точное значение, поэтому двусмысленный ответ практически невозможен; сам язык считается хорошим средством для спора, живым и логичным. Наоборот, английский язык позволяет легко уходить от прямого ответа, проявлять сдержанность. Эти же черты свойственны языкам КНР и Японии. На вопрос со стороны незнакомого иностранца китаец может дать неадекватный ответ; эта особенность связана с опасением «потерять лицо». Поэтому вопросы в стране рекомендуется задавать исключительно стражам порядка. Всегда следует заботиться о «сохранении лица» любого представителя восточной делегации. Для этого лучше не критиковать его действия в присутствии других людей, не принуждать дать прямой отрицательный ответ на деловое предложение.

В арабской языковой культурной традиции принято доверять лишь сильным речевым высказываниям; в общении с арабами по-возможности рекомендуется быть более красноречивым. Финнам и жителям Восточной Азии свойственно конструктивное молчание. Молчание считается разновидностью речи, предполагает обдумывание собственной позиции и поэтому его не нужно рассматривать как отказ от делового предложения. В общении восточно-азиатских народов огромное значение отводится невербальной коммуникации и изящной почтительности в беседе. Важны как обстановка, так и атмосфера деловой коммуникации. Об этом не надо забывать в процессе делового взаимодействия.

Шведы и финны крайне эгалитарны (соблюдают равноправие) в общении, называют друг друга только по имени. Поэтому иностранцу трудно бывает найти руководителя делегации. В общении с представителями этих наций также нужно придерживаться эгалитарности. Одним из культурных барьеров общения считается юмор, тем более, что он нередко относится к области национальной политики и (или) экономики.

В восточной культуре мрачный или чёрный юмор полностью отсутствует, а сами шутки представлены в основном в форме поговорок и афоризмов. Американский юмор представлен тремя главными темами: национальные меньшинства, сексуальные отношения, религия; в его основе лежит игра слов и преувеличение (гипербола). Российский юмор чрезвычайно многоаспектен, то есть относится к разнообразным сферам жизнедеятельности, особенно к политике и экономике страны. В том случае, если Вы недостаточно хорошо знаете язык и(или) культурные традиции страны, юмором как средством общения надо пользоваться крайне осторожно. Данная рекомендация особо актуальна для стран Восточной Азии. Знание и учёт языковых культурных особенностей являются важнейшими факторами успешного ведения бизнеса в любой области, в том числе, – в сфере социально-культурного сервиса и туризма.

Список использованных источников:

1. Босрок, М.М. Азия: путеводитель по обычаям и этикету; пер. с англ. Н. Зубкова. / М.М. Босрок. – М.: «АСТ»: «Астрель», 2007.
2. Босрок, М.М. Путеводитель по обычаям и этикету. Европа; пер. с англ. Е.М. Веселовой. / М.М. Босрок. – М.: «АСТ»: «Астрель», 2008.
3. Кочетков, В.В. Психология межкультурных различий. / В.В. Кочетков. – М.: «ПЕРСЭ», 2002.
4. Льюис, Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию; пер. с англ. /Р.Д. Льюис. – М.: «Дело», 1999.
5. Московцев, П. Бизнес по-русски, бизнес по-американски. / П. Московцев, С. Шеченко. – СПб.: Питер, 2003.
6. Романова, Н.П. Деловой этикет на Востоке. Настольная книга бизнесмена: учебное пособие. / Н.П. Романова. – М.: «Восток-Запад», 2005.
7. Солонкина, О.В. Психодиагностика в социально-культурном сервисе и туризме: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений. / О.В. Солонкина. – М.: «Академия», 2004.
8. Фихтингер, Хайнц Правила хорошего тона. Как вести себя во время пребывания за границей; пер. с нем. Н.Н. Максимовой. / Х. Фихтингер. – М.: «Омега-Л», 2006.